CHANNEL SAP PARTNER GOLD

Neusoft

东软加工贸易行业 PowerB 系统

白皮书

东软股份有限公司，
ERP 事业部
2008－03－12

目录

一、加工贸易行业特点

加工贸易是一国通过各种不同的方式，进口原料、材料或零件，利用本国的生产能力和技术，加工成成品后再出口，从而获得以外汇体现的附加价值。加工贸易是以加工为特征的再出口业务，

1.1 加工贸易行业生产特点

其方式多种多样，常见的加工贸易有：

1.进料加工。又叫以进养出，指用外汇购入国外的原材料、辅料，利用本国的技术、设备和劳力，加工成成品后，销往国外市场。这类业务中，经营的企业以买主的身份与国外签订购买原材料的合同，又以卖主的身份签订成品的出口合同。两个合同体现为两笔交易，它们都是以所有权转移为特征的货物买卖。进料加工贸易要注意所加工的成品在国际市场上要有销路。否则，进口原料外汇很难平衡，从这一点看进料加工要承担价格风险和成品的销售风险。

2.来料加工。它通常是指加工一方由国外另一方提供原料、辅料和包装材料，按照双方商定的质量、规格、款式加工为成品，交给对方，自已收取加工费。有的是全部由对方来料，有的是一部分由对方来料，一部分由加工方采用本国原料的辅料。此外，有时对方只提出式样、规格等要求，而由加工方使用当地的原、辅料进行加工生产。这种做法常被称为“来样加工”。

3.装配业务。指由一方提供装配所需设备、技术和有关元件、零件，由另一方装配为成品后交货。来料加工和来料装配业务包括两个贸易进程，一是进口原料，二是产品出口。但这两个过程是同一笔贸易的两个方面，而不是两笔交易。原材料的提供者和产品的接受者是同一家企业，交易双方不存在买卖关系，而是委托加工关系，加工一方赚取的是劳务费，因而这类贸易属于劳务贸易范畴。它的好处是：加工一方可以发挥本国劳动力资源丰裕的优势，提供更多的就业机会；可以补充国内原料不足，充分发挥本国的生产潜力；可以通过引进国外的先进生产工艺，借鉴国外的先进管理经验，提高本国技术水平和产品质量，提高本国产品在国际市场的适销能力和竞争能力。当然，来料加工与装配业务只是一种初级阶段的劳务贸易，加工方只能赚取加工费，产品从原料转化为成品过程中的附加价值，基本被对方占有。由于这种贸易方式比进料加工风险小，目前在我国开展得比较广泛，获得了较好的经济效益。

4.协作生产。它是指一方提供部分配件或主要部件，而由另一方利用本国生产的其他配件组装成一件产品出口。商标可由双方协商确定，既可用加工方的，也可用对方的。所供配件的价款可在货款中扣除。协作生产的产品一般规定由对方销售全部或一部分，也可规定由第三方销售。

1.2 企业管理特点

1、两头在外

- 原材料采购在外
- 产成品销售在外
- 劳动密集型企业
- 复杂的通关手续

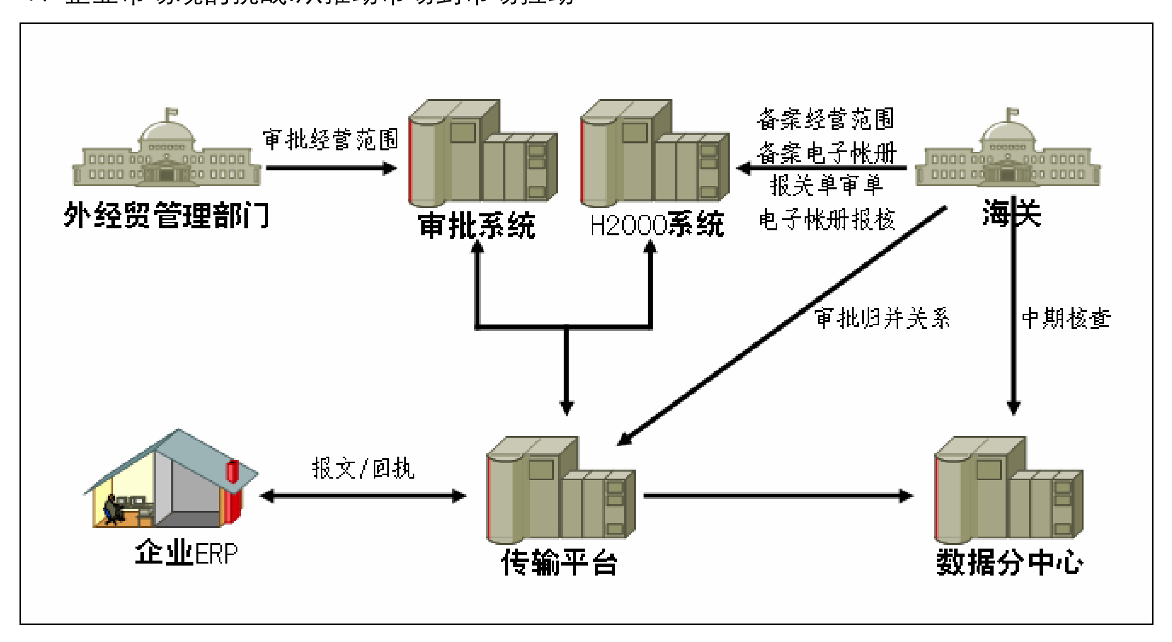
2、内部经营管理的问题

- 生产周期短，市场变化快，进口料件、出口成品、单耗关系的详细情况无法在备案时确定，企业只能报不精确的数据
- 备案变更手续复杂，周期长，备案（变更）效率问题成为企业报关业务瓶颈
- 企业通常有多本手册，而生产是一个连贯的过程，多本手册数据容易混乱，普遍存在“串料”情况，手册核销以及“余料结转”成为数据游戏
- 海关在审核、查验、下厂核查时无法以手册数据实施准确监管，备案部门疲于审核大量不准确的纸面数据，没有充足的资源下厂核查，实施实际监管，影响监管效果
- 海关要求监管的物料和内销物料的严格区分
- 经营系统与生产系统协调
- 物料的实时信息的收集、协同计划、预测和计划调度
- 通过财务系统，与业务应用模块的集成，对经营状况的计划、控制和监测。
- 成本控制、成本核算、分析
- 经营管理分析和决策控制

3、联网监管下的经营问题

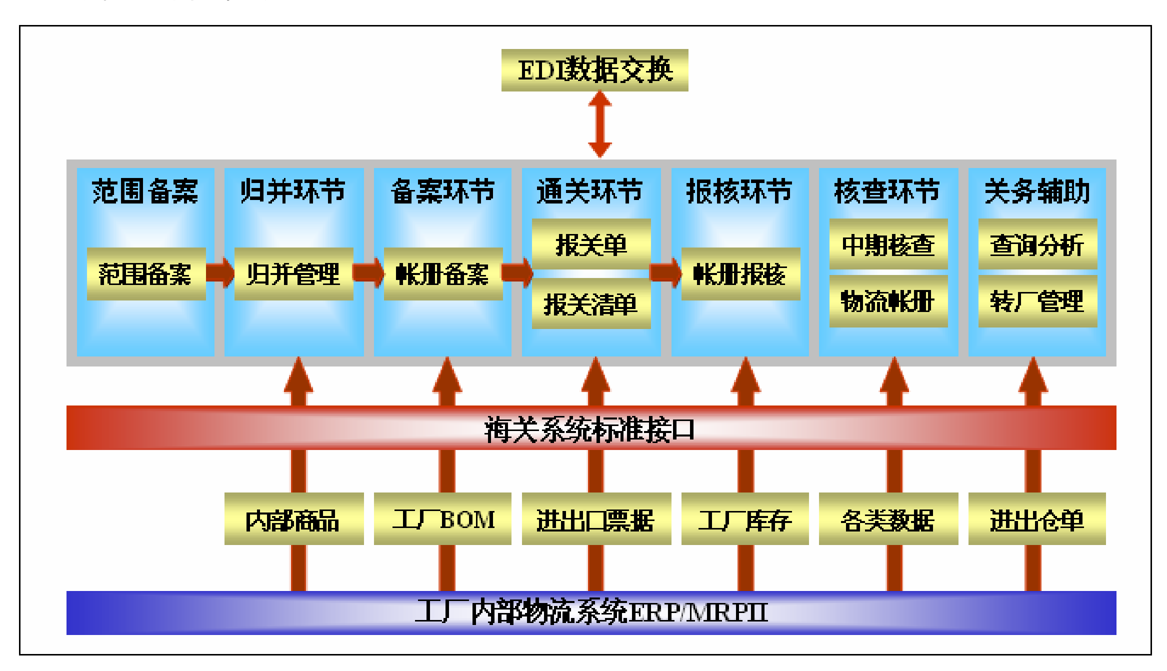
- 海关要求的内部数据透明化
- 海关商品编码和内部编码的协调性
- 竞争者数量剧增
- 竞争层次提高
- 客户有足够多的选择，商机稍纵即失

4、企业市场观的挑战:从推动市场到市场拉动



1.3 信息化管理需求

- 加工贸易行业管理对信息化的高层次的需求非常强烈。
- 引进先进经营管理技术
- 改造和优化现行管理系统
- 确保企业持续竞争力
- 加工贸易行业需要引进 ERP 系统，利用先进管理技术改造和优化现行管理系统，确保企业内部数据的准确。实现企业的从内部业务流程的梳理、数据的规范和海关系统的一体化集成。



二、东软 POWERB 系统解决方案

PowerB 是专为成长型企业(SMBs)设计的可承受的集成化企业管理解决方案。是东软基于 SAP Business One 国际化的方案标准和世界一流的电子商务应用平台架构上的，融合了东软最佳行业业务实践，严格认证的开发、实施和服务能力，能快速实施的解决方案。企业所有者能够通过单一的系统实现业务流程的自动化，并将客户关系管理(CRM)、生产和财务系统的关键业务信息集成起来。使企业所有者提高获利能力，增强控制能力。





2.1 PowerB 方案概述

SBO 工贸版企业 ERP 系统是 SAP 公司与东软合作开发面向广大外向型加工贸易企业提供的集关务、物流、财务、成本、生产运作管理、客户关系管理、人力资源管理于一体的信息化管理系统，着力于帮助企业有计划地协调资源应对客户多变的需求，保持企业运作的稳定均衡。

运用 SBO 工贸版系统，加工贸易企业可以轻松从生产运营管理系统中提取海关监管所需要的财务、物流、生产经营等数据，与海关计算机管理系统相连接，适应海关逐步加强的监管措施。

SBO 工贸版企业 ERP 系统将协助企业将关务流程系统化，同时强化企业关务作业、物流、财务、以及生产作业管理的内稽内控体制，符合海关总署以及地方关区的政策规定，协助海关联网监管；实现了加工贸易审批、备案、变更、进出口报关、报核和核销全程的网络化、无纸化管理；也进一步提升了企业的全球竞争力。

SBO 加工贸易企业 ERP 系统完全符合海关监管要求、具加工贸易业务特色,能够有效帮助广大加工贸易企业在有效处理运营过程中遭遇到的各项繁琐问题同时，更注重对企业运作流程的优化管理，确保企业良性运营。

- **全面灵活的业务处理，适应不同工贸企业的应用需求**

系统透彻理解联网企业的实际业务需求，提供丰富的实用功能，能够适应不同类型（三资企业、来料加工企业）、不同贸易方式（进料加工、来料加工）的加工贸易企业处理多种形式业务。

- **涵盖企业完整的业务流程，帮助实现“三帐”平衡**

SBO 工贸版系统是实现关务、物流、财务、生产作业综合一体化管理的企业资源管理系统。

系统在涵盖从物料管理、BOM 维护、销售业务、采购业务、库存业务、生产作业、财务处理等业务的基础上加入了工贸特色的业务模块，并预设了接口可以连接海关报关系统及外经审批系统，能够真正实现加工贸易企业关务帐、物流帐和财务帐的“三帐”平衡。

- **最新最全的政策法规体现，能够适应海关严格的监管要求**

SBO 加工贸易企业 ERP 系统符合《中华人民共和国海关对加工贸易货物监管办法》，能够支持企业保税货物的分仓、分账管理，实现加工贸易企业物流管理与海关联网监管业务一体化应用。

系统能够全程密切跟踪进口料件、加工成品以及加工过程中产生的边角料、残次品、副产品等在企业物流作业、生产作业过程中的每一细节环节的流转情况，

系统能够按海关数据接口规范要求，及时向海关提供满足海关监管需要的企业备案、进口、库存、出口、单耗以及财务等相关数据，从而能够适应海关严格的联网监管要求。

- **促进联网监管物料的有序化管理**

运用 SBO 加工贸易企业 ERP 系统,加工贸易企业既可以轻松提取海关监管所需要的财务、物流、生产经营等数据，与海关计算机管理系统相连接，适应海关逐步加强的监管措施，同时，又能很清晰地了解物料需求计划状况，使得联网监管物料的管理变得更为有序化。

- **规划设计先进，可按需扩展**

系统模块化程度高，具备优良的延伸性和扩展性强。企业可以结合自身的发展状况，随时进行适应性选挂扩充模组。

2.2 功能特色

- **全面集成的业务功能**

SBO 工贸版提供的业务功能覆盖了财务、销售、采购、库存、售后服务、客户关系管理、车间管理和成本管理等众多企业管理领域，数据高度集成共享。

系统有计划性地建立企业的报关数据与实际的原始订单、采购、销售、财务票据、进出库记录更紧密的关联，建立更强的管理追溯。

- **强大的业务和财务一体化功能**

根据业务数据的同时可以自动生成财务数据。

穿透式报表查询功能不仅可以追溯到记帐凭证，而且还可以一直追溯到最底层的业务数据源，从而保证了业务数据和财务数据的一致性，使财务管理由单纯核算会计向管理会计进行转变，从而实现财务对业务的监控管理。

- **实用的产品功能**

客户关系管理功能,SBO 工贸版提供简单实用的基于销售漏斗的客户关系管理的功能，可以帮助销售人员管理自己的销售活动，有利于中小型企业管理项目型销售。

完善的售后服务功能

灵活的价格体系,可以按物料、按物料组、按客户、按客户组、按有效期、按数量等定义多种折扣及价格。

自定义在线报警、审批功能

提供序列号/批号的跟踪追溯管理物料

SAP 独创“拖拽相关”报表分析工具

支持基础档案多语言描述

- **融合工贸特色的 ERP 产品**

支持工贸企业不同业务模式的处理，可以对加工进出口、转厂进出口、一般贸易、国内业务的采、供、销等业务处理及对应的财务帐务处理。

支持保税与非保税物料的分仓分账管理，提供保税与非保税料件的进销存报表。

支持进口料件、加工成品以及加工过程中产生的边角料、残次品、副产品等控制和管理，提供灵活的料件倒推与折料管理。

支持按订单生产，提供生产进度的跟踪，并提供计件、计时工资的核算。提供来料加工或进料加工中详尽的生产日报。

各业务单据关联紧密，可随时查询订单的执行情况、单据来源、单据去向等信息。

- **联接海关报关系统及外经审批系统**

通过预设接口，平滑联接报关系统及外经审批系统。

通过开放的接口及强大的企业应用集成工具，来集成其他外挂系统。

- **强大的报表分析工具与 Microsoft office 灵活集成**

SAP 独创的‘拖放相关’技术，拖动不同数据库中的信息，应用鼠标完成大量的、复杂的业务分析活动。

商业文件、交易记录、业务单据等数据可以轻松转成自定格式的 office 文档。并提供灵活的报表与单据打印、套打格式设置。

- **SAP 技术平台的优势**

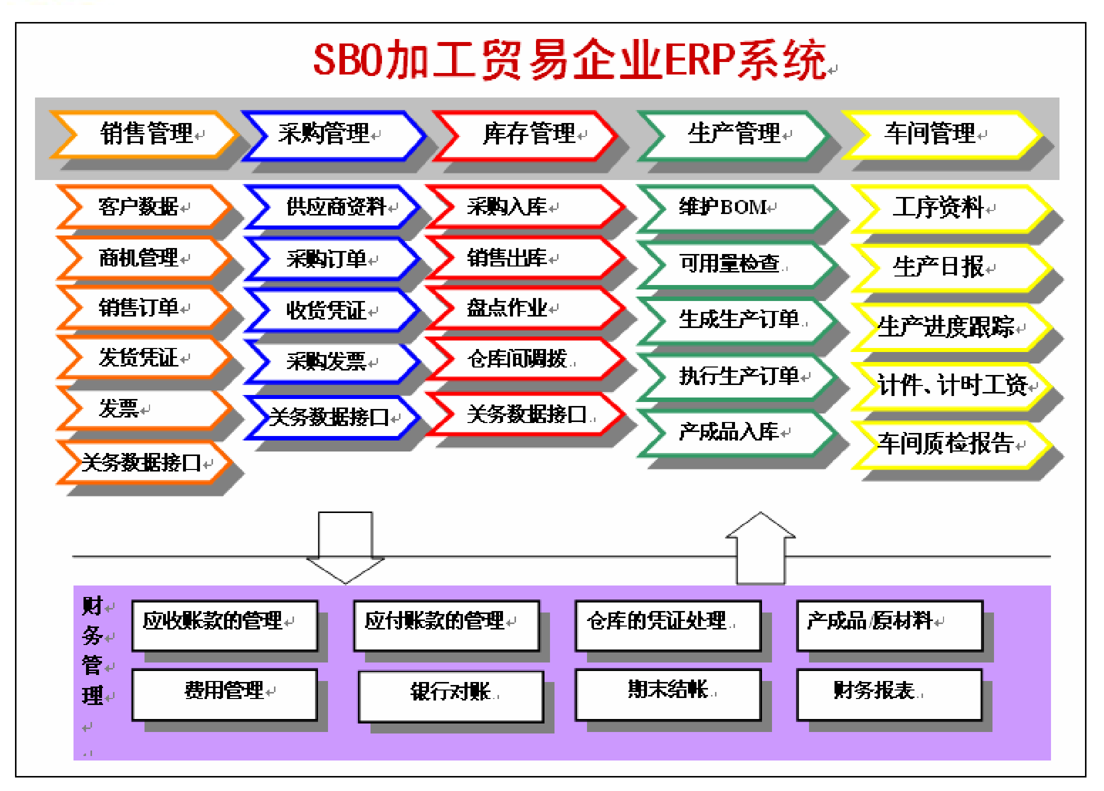
基于 SAP 的技术架构开发，融合 SAP 的技术精髓。

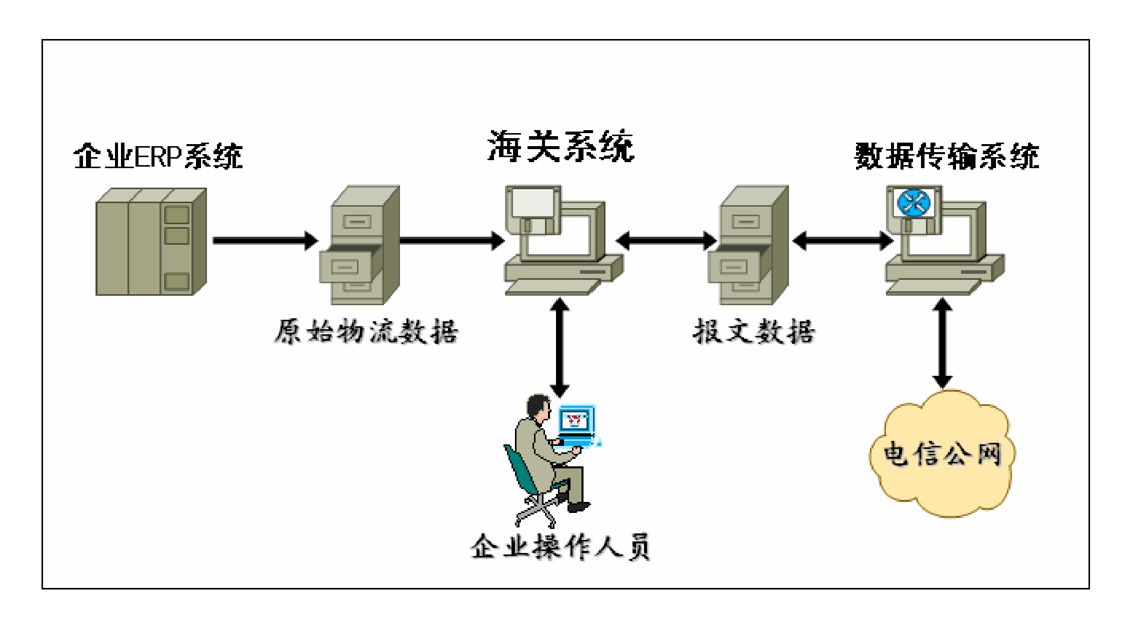
使用 SAP Business One 中文版提供的标准接口，用户可以方便的对该方案进行扩展并与包括 mySAP Business Suite 解决方案或客户已经使用的其他 IT 系统集成。

强大的 SKD 工具，用户可以对数据库进行个性化设置。

良好的灵活性与可扩展性

东软 PowerB 加工贸易行业解决方案总体架构如下：





三、典型客户应用

东软已经在加工贸易行业的十多家客户实施了 PowerB/SBO 产品应用，其中典型的应用

案例有：

1、大连协荣电气工贸

协荣电气工贸（大连保税区）有限公司，是日本投资的外商独资经营企业。 公司注册于大连保税区内，主要经营区内电气绝缘材料的加工、制造、组装及研究开发；电气、电子部品及相关制品加工、组装；销售自产产品；保税区内商业性简单加工；国际贸易、转口贸易及咨询业务，保税区内企业间的贸易及贸易代理；亦可以从事与国内企业的人民币业务。公司主要代理日本、美国的著名品牌如： 3M、住友 3M、INOAC、SONY、DIC、SLIONTEC、TERAOKA、DOW CORNING 及 NIKKAN 等各类胶带、日立化成、SUMITOMO BAKELITE、三菱树脂等各类成型树脂、特种电线、粘接密封材料等电子材料的产品。

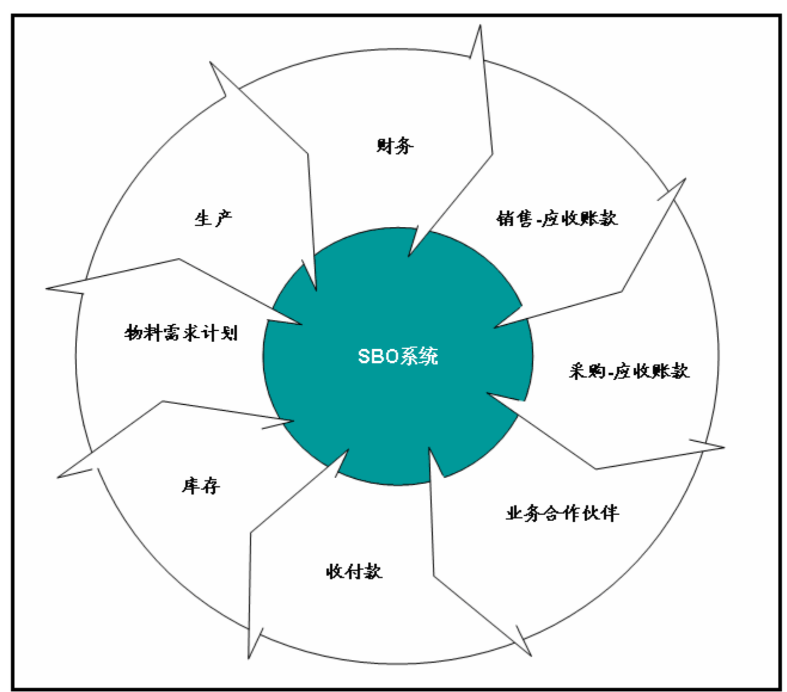
协荣电气工贸（大连保税区）有限公司希望通过信息化项目的实施，在企业管理的物流环节中，充分利用信息管理系统，建立覆盖公司物流体系的运营网络系统，使企业的信息流、资金流、物流、工作流实现企业级的集成和整合，提高企业管理的效率和水平，充分实现资源的优化配置，进而提高企业的综合经济效益和核心竞争能力。

协荣电气项目基本使用 SBO 的主流程来解决项目的方案，包括销售，采购，库存、审批流程，机会管理，工作平台集成，财务、系统管理等等，并且针对性地解决协荣方面对采购过程、客户信息、信用限额、报价、应收帐款、出口商品销售出货的报关跟踪管理、采购到货信息的反馈、进出口材料采购的报关跟踪管理、保税仓库管理、库存管理、批号管理物料清单及材料耗用的管理、利润中心核算管理、过程的管控。

2、大连三垦

大连变压器有限公司，主要产品：各种 AV 用电源变压器,各种工业机器用电源变压器,各种开关变压器,各种扼流线圈。

项目实施范围是 SBO 2005B 标准版中的采购、销售、业务伙伴、财务、收付款、生产、库存、MRP 这八个模块以及 PowerB 中的金税接口。



主要业务实现：

销售　从销售订单、发货单和发票的处理

采购　采购订单、收货采购订单和应付发票

仓库　，仓库的基本管理包括收货采购订单与退货、交货与退货、生产发货与生产收货、库存转储、收货、发货等的管理

生产，基本生产流程包含 MRP、生产订单等业务的处理

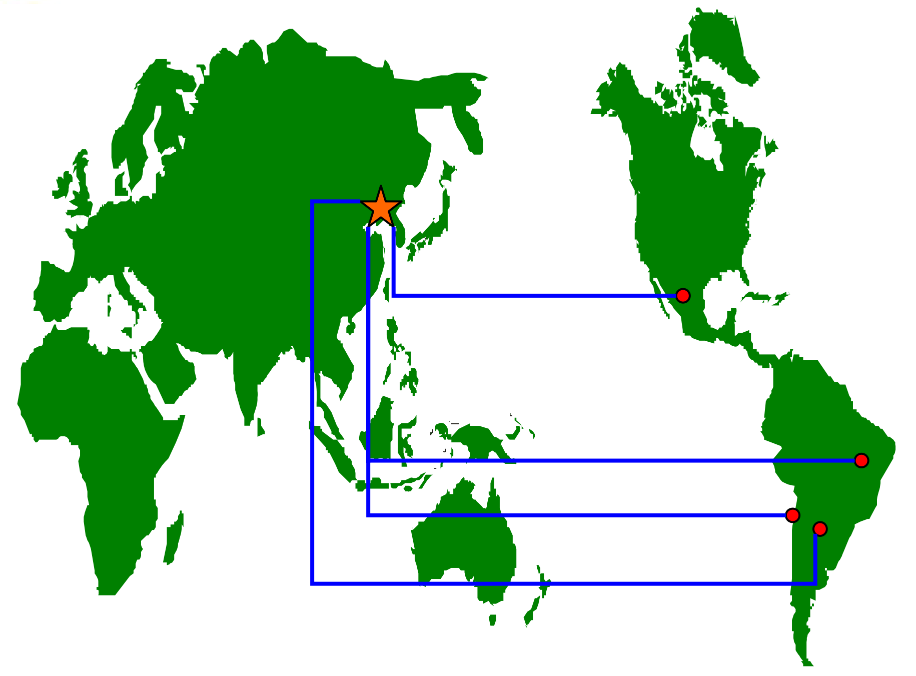
财务，包含预算、银行、成本会计、总账、财务报告和报表等，其中采购与财务、销售与财务，库存与财务，生产与财务进行了集成。

3、大连闻达国际贸易公司

大连闻达国际贸易有限公司成立于 1995 年，主要致力于化工品的国际贸易，产品的改性和应用研究以及新产品研发和生产等。当前主要经营产品包括基本化工原料，染料，食品和饲料添加剂，保健品和化妆品活性成份，原料药，橡塑、印染、冶金等工业用助剂等。业务遍布欧美 30 余个国家，在巴西设有分公司，在阿根廷，智利等国设有代表处。



Neusoft



1）客户需求

大连总部需要及时了解海外分公司库存及销售情况。

公司发货之后 180 天回款才能到账，存在较大的经营风险。

由于涉及到国际交易，存在进出口、报关、安检、国际付款、保税等业务。

2）实施内容

实施了基于 B1 的外贸行业解决方案 ，除了销售、采购、库存、审批流程、机会管理、工作平台集成、财务、等核心功能以外，实施了基于外贸行业的增强模块，包括单证管理、样品管理等，能够支持进出口业务特有的配船、报关、质检、索赔、信用证管理、资金预测管理等需求。

3）实施效果

解决了国际贸易中报关、质检、索赔、信用证管理 、L/C、T/T、DP 等付款问题。

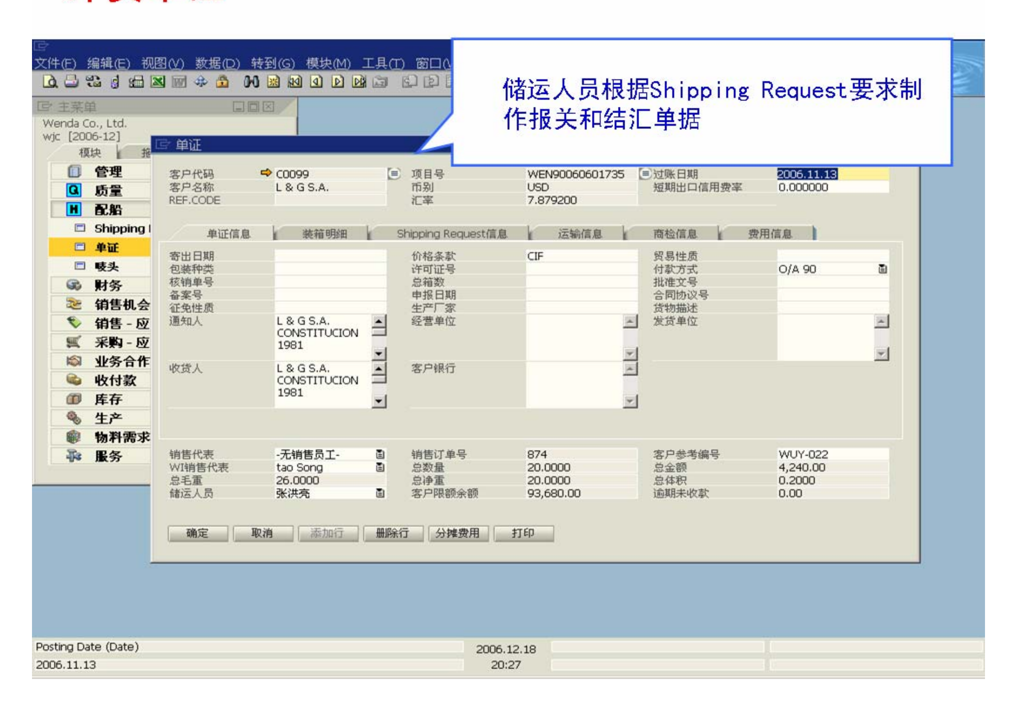
解决了外贸行业的管理难点问题：

- 销售机会
- 客户安全
- 质量安全
- 合理利润
- 资金成本
- 服务质量



Neusoft

外贸单证



4）项目亮点：

